Nº 97

mercadoindustrial.es

punto de encuentro de la industria

LOS NUEVOS RETOS

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Los nuevos retos

Se acerca un nuevo ciclo de retos e incertidumbres para la humanidad, tal como lo vemos en los medios de comunicación generalistas, que también afectará a la industria y toda la actividad empresarial que ésta genera.

Más en concreto, vemos un reto en cuanto al desarrollo de la industria 4.0. Las tecnologías de comunicación y los procesos de fabricación se aproximan aceleradamente gracias a las redes sociales, el Big Data y a la venta online. No obstante, la desconfianza en la tecnología es cada día mayor por parte de los consumidores finales y entre las empresas. Ya no sólo preocupa el fallo técnico, o el mal servicio, sino el fraude tecnológico.

Si no recordamos mal, las leyes han servido para canalizar y ordenar mercados e industrias, pero si quienes las promueven se dedican a intereses partidistas y quienes las ejecutan se relajan en el control y verificación de su aplicación, aparece en juego la ley del más fuerte. Al parecer, en este escenario, estamos. Los fraudes al consumidor ya no vienen del mal servicio o del precio abusivo, sino de las trampas institucionalizadas de grandes empresas que hasta ahora habían sido referentes mundiales.

Si no se actúa con rapidez, ejemplaridad y efectividad, ante los escandalosos casos de fraude desarrollados con ingeniosos recursos tecnológicos, no sólo se creará inseguridad en los mercados y en el consumo, sino que se impondrá la cultura empresarial del "todo vale para ganar", y eso no nos conviene nada, nada, nada...





Lino Hernández
Periodista (UAB) y editor

índice

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148

Mibizpress editorial C/ Puig i Cadafalch Nº 11, 3-2 Barcelona 08035 España Tel +34 606211900



"El tráfico marítimo, clave en la estrategia de los operadores en comercio exterior"

Enrique Patuel, consejero delegado de Grupo ABQ

¿Cómo describe el panorama actual de los mercados y de las empresas?

En estos tiempos de recuperación económica que vivimos, la optimización de costes y la adaptación estratégica en los procesos de internacionalización y logística son claves para la supervivencia en el mercado. Por ello, a la hora de dar el paso fuera de nuestras fronteras, las empresas no sólo deben plantearse concienzudamente hacia dónde quieren llevar sus negocios sino también qué recursos necesitan para conseguirlo.

Es evidente que una empresa se plantea su expansión hacia mercados exteriores cuando el mercado local se encuentra limitado y no le permite crecer. Sin embargo, la internacionalización permitirá el crecimiento fuera de las propias fronteras siempre y cuando se elabore una estrategia correcta para su desarrollo.

¿Qué debe hacer una empresa para crecer en un mundo cada vez más global?

Para elaborar una estrategia de internacionalización eficaz y competitiva a nivel global se debe tener en cuenta el mercado al que la empresa se dirige y su entorno jurídico, fiscal, laboral y económico. Además, se debe estudiar en detalle el coste teórico para situar el producto en el mercado elegido, tanto la elección del medio de transporte idóneo como las exigencias en documentación para la entrada al país, aranceles de aplicación, posibles inspecciones y otros contingentes aduaneros que deben ser conocidos previamente. Por los motivos mencionados, la logística será la llave para que la internacionalización tenga éxito.

¿Qué debe saber una Pyme para vender en el exterior?

Aplicado al sector de las pequeñas y medianas empresas, resulta muy importante conocer correctamente las condiciones de venta (Incoterms)



"El tráfico marítimo supone una de las mejores herramientas para conseguir llegar a los socios internacionales"



para así determinar el transporte o transportes que intervendrán en cada operación, las obligaciones y las responsabilidades de cada una de las partes. De esta forma, se conseguirá un diseño correcto de la operación.

¿Qué importancia tienen los operadores de comercio exterior en la internacionalización de la empresa?

En conclusión, en el tráfico internacional de mercancías resulta imprescindible el diseño logístico de una operación para obtener una mejora de costes, cumplimiento de tiempos y previsión de trabas que se pudieran producir en el desarrollo del proyecto. Por ello la elección de un operador experimentado en las zonas de influencia es de gran importancia.

Los diversos tipos de transporte se adaptan a la naturaleza de los productos, plazos de entrega y posibilidad de acceso al destino final y el uso del transporte multimodal resulta imprescindible en muchas ocasiones. Independientemente, debemos destacar que el transporte marítimo sigue siendo uno de los pilares del tráfico global, representando el 80% del volumen del comercio mundial y siendo su tendencia claramente ascendente.

Concretamente en nuestro país, el sector marítimo está mostrando signos de recuperación, con Asia y diversos países de Sudamérica jugando un importante rol en su resurgimiento. Y es que este tipo de transporte presenta numerosas ventajas sobradamente conocidas por las empresas exportadoras e importadoras, como son el ahorro de costes, la flexibilidad de materiales por la diversidad en el tipo de buques y el envío de grandes cargas así como su transporte en medios adaptados y seguros, entre otras.

Además, según análisis de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, con la mundialización ha aumentado el comercio de bienes intermedios, los niveles de consumo y producción (sobre todo en áreas en desarrollo) y el incremento de los tipos de carga susceptibles de transporte en contenedores marítimos. Todo ello, unido al efecto del ascenso de China en la cadena de valor del sector manufacturero mundial, provoca un cambio y un aumento del comercio con uso de contenedores y de las cadenas de suministro subyacentes.

Entre otras conclusiones extraídas por esta conferencia, asimismo es destacable señalar que el reciente reequilibrio de los flujos de contenedores (la ruta este-oeste, en dirección este) y la terminación de la ampliación del canal de Panamá por un valor de 5.300 millones de dólares prevista para este año, tienen consecuencias directas para el comercio en contenedores marítimos.

¿Qué papel juega el transporte marítimo en el desarrollo de la economía actual?

La exportación, uno de los motores durante la crisis económica en España y de importancia vital para numerosas empresas, unida a una estrategia logística adaptada a cada mercado resultan clave en nuestra competitividad comercial. En un mercado global donde la conectividad en el ámbito del transporte y la capacidad de asociación comercial en cualquier parte del mundo resultan de gran relevancia para el crecimiento empresarial, el tráfico marítimo supone una de las mejores herramientas para conseguir llegar a los socios internacionales a través de los océanos.

www.abqsa.com



"La optimización de costes y la adaptación estratégica en los procesos de internacionalización y logística son claves para la supervivencia en el mercado"

Alfombrillas antiderrames de alto rendimiento

La gama de productos de Brady presenta una nueva línea de alfombrillas de control de derrames de alto rendimiento que combina durabilidad y alta capacidad de absorción.

Según detallan, están desarrolladas para zonas de alto tránsito en sectores como industrias pesadas, fabricación, transporte y servicios públicos. Así, las alfombrillas de control de derrames de alto rendimiento de Brady se han diseñado para evitar que la mayoría de líquidos industriales lleguen a la superficie inferior.

La nueva línea de Brady de alfombrillas antiderrames de alto rendimiento incluye los nuevos absorbentes de barrera para uso intensivo. La barrera mejora la durabilidad de la alfombrilla de control de derrames y resiste al rasgado en zonas de alto tránsito. Además, aumenta la capacidad de absorción del producto, lo que reduce aún más la probabilidad de que los líquidos lleguen a la superficie inferior.

Con una alfombrilla antiderrames de alto rendimiento colocada, se reducen drásticamente los resbalones y caídas provocados por derrames de líquidos en el suelo de las instalaciones. Esto es posible porque se ha empleado una tecnología antideslizante para desarrollar la barrera de la alfombrilla antiderrames para restringir aún más los resbalones y las caídas. Para lograr una seguridad adicional, los absorbentes de barrera tienen impreso un mensaje de seguridad para avisar a los trabajadores y contratistas.

Además de los nuevos absorbentes de barrera, Brady ofrece una nueva alfombrilla adhesiva de control de derrames. Mediante un adhesivo especialmente diseñado, el absorbente adhesivo de Brady es muy flexible al uso y se adhiere tanto a superficies limpias como sucias. El absorbente puede retirarse fácilmente tirando de las esquinas, y no deja ningún residuo. Y lo que es mejor, puede volver a aplicarse en otra superficie, incluso después de haber absorbido líquidos.

Las nuevas alfombrillas de control de derrames de alto rendimiento de Brady están disponibles en rollos de 30 metros de 76 o 38 cm de ancho. Los absorbentes de barrera también se proporcionan como alfombras de 38 × 48 cm.

www.bradycorp.com



Detección de hidrocarburos en el agua

El Grupo CLH, el conocido sello especializado en el transporte y almacenamiento de productos petrolíferos en el mercado español, confía en la tecnología desarrollada por Smart Sensor Technology para la detección temprana de hidrocarburos en el agua.

El responsable de Medioambiente y Seguridad de CLH, Fernando García, ha afirmado, “esta tecnología supone un complemento perfecto a todos los esfuerzos que viene realizando la empresa para estar a la vanguardia en seguridad medioambiental y además supone un apoyo y respaldo al I+D Español”.

La tecnología desarrollada por Smart Sensor Technology es, según explican fuentes vinculadas a esta compañía, similar a una alarma de una casa, sólo que en lugar de detectar la entrada de un intruso, detecta la aparición de hidrocarburos en agua.

Santiago Ramas López, director de Smart Sensor Technology, explica que “la instalación y funcionamiento no tienen complicaciones y permiten monitorear continuamente varios puntos en cada instalación. El sistema avisa cuando detecta la aparición de hidrocarburo en agua para que se puedan tomar acciones rápidamente antes de que la contaminación pueda extenderse”.

La ventaja de esta tecnología, desarrollada completamente en España, radica en su bajo coste (aproximadamente 10 veces más baratas que otras tecnologías similares) y que no emite falsas alarmas; almacenando además una prueba física de la contaminación para que pueda ser evaluada.

www.sst-system.com



www.mercadoindustrial.es

Síguenos en tu red social favorita

¡Haz click!















¡Cada día somos más!

Nuevo carril de guiado modular de igus

igus, el conocido fabricante especializado en el área de los sistemas de cadenas portacables y cojinetes plásticos de deslizamiento, nos ha contado que ha lanzado al mercado un nuevo carril de guiado modular completamente de plástico: guidelite plus. Se trata de un sistema muy ligero, fácil de instalar, económico y, además, es adecuado para su uso en entornos adversos.

Según detallan, los carriles de guiado, fabricados normalmente en aluminio o acero, proporcionan un funcionamiento seguro de las cadenas portacables y una larga vida útil en aplicaciones deslizantes de largo recorrido. Sin embargo, para ciertas aplicaciones, los carriles metálicos no siempre se presentan como la opción más óptima. Para estos casos, igus ha lanzado este carril de guiado completamente de plástico y muy fácil de instalar.

Los componentes del nuevo guidelite plus, en plástico de alto rendimiento y resistentes al desgaste, se montan de forma rápida y sin herramientas, gracias a un mecanismo de cierre por presión especialmente diseñado para este sistema. Sus piezas de peso reducido, además de prestar un montaje fácil, son idóneas para aquellas aplicaciones que requieren soluciones ligeras.



El sistema de guiado modular es flexible y adaptable a importantes variaciones de temperatura, gracias a la junta de expansión que se encuentra cada dos eslabones. Así pues, es un producto adecuado para aplicaciones exteriores, ya que soporta condiciones extremas, como por ejemplo en la industria de galvanización o la producción de fertilizantes, donde hasta ahora se requerían soluciones de elevado coste en acero inoxidable.

www.igus.es

Solución de Trane para un hospital checo

El hospital de Břeclav, en la República Checa, colaboró con Trane, un reconocido proveedor de servicios y soluciones industriales y de confort para interiores y una marca de , pIngersoll Randara seleccionar una solución medioambiental a largo plazo para su sistema de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC). Como resultado, los responsables del centro sanitario decidieron sustituir su antiguo sistema e instalar una enfriadora Sintesis™ de condensación por aire de Trane equipada con el refrigerante R-513A de última generación y con un bajo potencial de calentamiento atmosférico (PCA). Esta enfriadora forma parte de la gama de productos EcoWise™ de Ingersoll Rand.

Con este proyecto, el hospital de Břeclav decidió sustituir una vieja unidad que utilizaba el refrigerante R-22, que está siendo retirado en la Unión Europea, por una solución que le proporcionará la tranquilidad de saber que cumple las normativas europeas actuales y futuras en materia de gases fluorados. El hospital seleccionó la nueva enfriadora Sintesis de Trane equipada con el refrigerante Opteon® XP10 (R-513A) de Chemours™, un refrigerante de clase A1 que no es inflamable ni tóxico, de conformidad con las normas del ANSI/ASHRAE.

Según añaden, las ventajas operativas también son de vital importancia para el cliente y la enfriadora Sintesis logra un EER (factor de rendimiento energético) y un ESEER (factor de rendimiento energético estacional en Europa) líderes, afirman, del mercado, mientras cuenta con uno de los funcionamientos más silenciosos del mercado, además de cumplir las normativas relativas a los niveles sonoros. Además, la enfriadora Sintesis de Trane consume hasta un 40% menos de refrigerante que la tecnología tradicional del intercambiador de calor inundado de tubos/aletas gracias a la batería del condensador de microcanal y al diseño del evaporador compacto, de alto rendimiento, integrado y de carga baja (CHIL).



www.trane.com

Alianza entre DB Schenker Logistics y GLS

Fuentes autorizadas de DB Schenker Logistics nos han comunicado que esta conocida filial DB y el grupo GLS han firmado un acuerdo estratégico de colaboración, a nivel europeo. Las compañías se apoyarán mutuamente en el suministro de sus respectivos servicios de transporte. Así, DB Schenker Logistics pondrá a disposición de los clientes un servicio de paquetería a nivel europeo y GLS ampliará su oferta de soluciones de transporte. El contrato marco de colaboración fue firmado a principios de Septiembre. De esta manera, el servicio de paquetería de GLS, operativo por toda Europa, entregará partidas para DB Schenker Logistics y esta última se encargará de la gestión del transporte de las cargas parciales para el grupo de paquetería.

"Los clientes cada vez solicitan más servicios de paquetería", ha afirmado Rico Back, consejero delegado del grupo GLS. *"Nosotros ya colaboramos con diferentes compañías transitarias y, por extensión, con sus redes de transporte, incluyendo la propia DB Schenker Logistics a nivel nacional. Al firmar el acuerdo de cooperación hemos ampliado nuestra colaboración, ya que incluimos el área económica europea"*. *"El mercado europeo de paquetería ofrece grandes oportunidades de crecimiento, impulsado por el comercio electrónico",* ha afirmado Ewald Kaiser, miembro del Consejo de Administración de Schenker AG para Transporte Terrestre.

Los clientes de ambas compañías tendrán acceso a una nueva y amplia gama de soluciones de transporte, a través de su respectivo proveedor logístico, tanto para el tráfico doméstico como internacional. DB Schenker Logistics tiene previsto ofrecer servicios de paquetería para clientes corporativos en Europa bajo su propia marca y, así, completar su gama de soluciones de transporte terrestre. "Hemos encontrado un partner fuerte con GLS", afirma Ewald Kaiser.

GLS cubre 37 países europeos a través de sus servicios de paquetería. *"Éste incluye una gama de productos que cubre toda Europa, así como unos procesos y estándares armonizados", asegura Rico Back. "GLS dispone de su propia red de transporte en Bélgica y Países Bajos"*. "Sin embargo también contamos con clientes en otros países que les gustaría poder gestionar el envío de sus mercancías y pallets con nosotros. Por lo tanto, dicha colaboración, en virtud de la cual DB Schenker Logistics se encargará de coordinar los envíos de carga parcial, es una solución ideal para ellos".



La implementación de este proceso comenzará el 1 de enero de 2016 en Alemania, y poco a poco se irá haciendo extensiva al resto de países europeos.

www.dbschenker.es

Pepperl+Fuchs adquiere MACTek Corporation

Pepperl+Fuchs, compañía especializada en automatización de procesos y aplicaciones, ha adquirido MACTek Corporation, un proveedor de dispositivos de protocolo HART. La medida es parte de la estrategia de Pepperl+Fuchs para ampliar aún más su oferta de soluciones integradas y fortalecer su posición en el mercado WirelessHART.

"Estamos muy contentos de añadir la línea de productos WirelessHART de MACTek a nuestra presente cartera", dijo Jim Bolin, vicepresidente ejecutivo de Pepperl+Fuchs de las Américas. *"Esta adquisición complementa bien nuestras actuales líneas de productos, y nos permite ofrecer una mayor amplitud de servicios a nuestros clientes."*

Fundada en 1993, MACTek está especializada en módems HART, que incluyen los módems de interfaz HART Viator. Una de las innovaciones más recientes de la compañía, el adaptador WirelessHART Bullet, se puede montar en cualquier dispositivo clasificado para áreas peligrosas. La familia de módems HART incluye acceso inalámbrico a dispositivos de campo HART diseñados para áreas peligrosas y tecnologías compatibles con Bluetooth.

www.pepperl-fuchs.es



SIL2016
BARCELONA



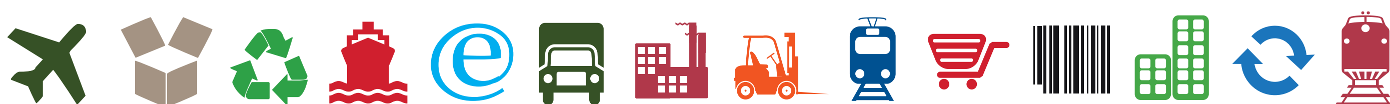
Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

14º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
5ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 7 al 9 Junio de 2016

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España





Síguenos:
SIL BARCELONA sil.barcelona @SILBARCELONA

www.silbcn.com



Destacada mejora en la línea de embotellado

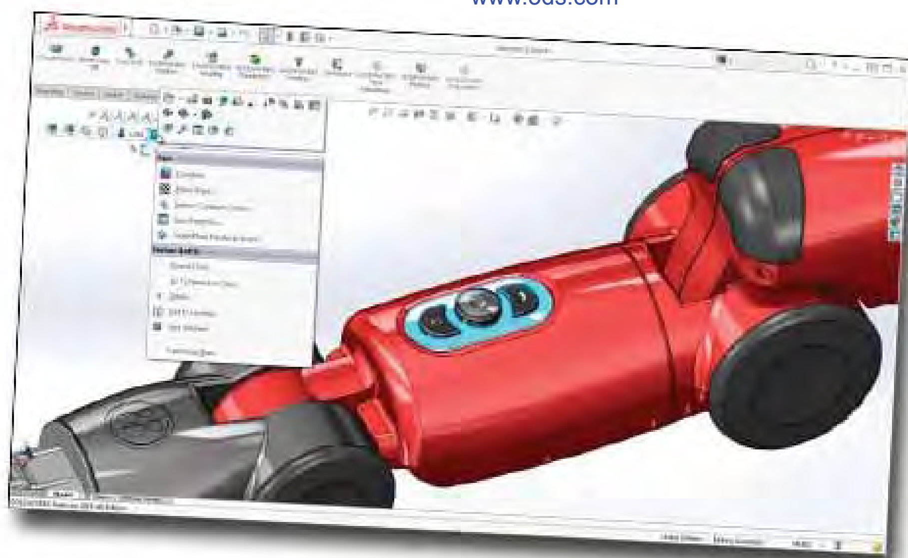
Dassault Systèmes, anuncia el lanzamiento de Solidworks 2016. Esta última versión proporciona nuevas y mejoradas capacidades para ayudar a sus 2,7 millones de usuarios a innovar, diseñar, validar, colaborar y construir rápida y fácilmente, desde el concepto inicial hasta el producto final.

Basado en la plataforma 3DExperience de Dassault Systèmes, el entorno de diseño en 3D integrado de Solidworks 2016 cubre todo el desarrollo de productos. Las nuevas mejoras introducidas, según señalan a petición de los usuarios, incluyen la capacidad de aplanar cualquier superficie, visualizar y ayudar a validar el rendimiento del diseño, comunicarse de forma más eficiente con la fabricación, crear rápidamente imágenes en alta calidad para su uso en marketing así como comandos de acceso más sencillos.

Estas y otros cientos de nuevas capacidades, incluyendo una interfaz de usuario mejorada, permiten que los diseñadores e ingenieros se centren en sus diseños, resuelvan problemas complejos, agilicen procesos paralelos de diseño y aceleren los diseños para la fabricación.

"La comunidad de Solidworks crea productos extraordinarios que abarcan desde pequeña electrónica de consumo hasta equipos industriales formados por cientos de miles de componentes, e integran las últimas tendencias tecnológicas que mejoran la forma, la función y la innovación de los productos," indica Gian Paolo Bassi, CEO de Solidworks Dassault Systèmes. *"Más del 90 % de las mejoras provienen directamente de las opiniones de nuestra comunidad, incluyendo su petición de trabajar más rápida y fácilmente. Ahora que se lanzan al mercado productos de última generación, las capacidades avanzadas de Solidworks ayudan a millones de profesionales del diseño, educadores, estudiantes y 'makers' a innovar de forma eficiente en el diseño de sus productos, la simulación, la comunicación técnica y la gestión de los datos."*

www.solidworks.es
www.3ds.com



Amazon, tienda de suministros industriales

Fuentes vinculadas al popular portal de comercio online Amazon.es han anunciado la apertura de su nueva tienda "Industria, Empresas y Ciencia" ,que cuenta con más de 200.000 suministros profesionales para el sector industrial, las empresas y laboratorios científicos.



Según detallan, la nueva tienda de Amazon.es incluye productos desde toallitas sanitarias hasta ambientadores hasta productos de limpieza industrial y herramientas. Esta categoría ofrece asimismo una gran variedad de artículos de salud y seguridad laboral, incluyendo carteles y señalizaciones hasta artículos para la prevención de incendios. La oferta se complementa con equipos e instrumental para laboratorio: más de 1,000 productos de cristalería para ensayos científicos o para realizar mediciones y análisis de precisión. Además, también hay una gran variedad de suministros médicos e incluso más de 800 accesorios para la impresión en 3D.

La tienda "Industria, Empresas y Ciencia" incluye productos de Amazon.es y también de vendedores que utilizan la plataforma de venta Amazon Marketplace.

www.amazon.es

Renovación tecnológica en la cooperativa Fruits de Ponent

Según nos explican desde la consultora Aritmos, la cooperativa Fruits de Ponent implementa distintas herramientas de software y soluciones informáticas para optimizar la gestión de las diversas áreas de negocio, así como para mejorar y agilizar su administración diaria, y también para asegurar la consiguiente trazabilidad de los productos manipulados por la organización: tanto productos frutícolas como productos elaborados.

Para llevar a cabo este proyecto tecnológico, la organización frutícola está trabajando con su partner Aritmos para implementar la solución de negocio Sage ERP X3 (verticalizada y parametrizada por la consultora de Lleida), como también los softwares verticales especializados para el sector de la fruta, desarrollados por Aritmos sobre el mencionado software ERP. De hecho, el proyecto se está desarrollando e implementando por fases con el fin de realizar el cambio hacia la nueva solución de negocio de forma gradual.

Con la plataforma tecnológica Sage ERP X3 y con el multi-funcional software frutícola instalados, Fruits de Ponent dará una contundente respuesta a las necesidades de crecimiento de la compañía, de mejora de su gestión cooperativa y de optimización de los procesos productivos internos. Dichos factores permitirán a la cooperativa tener un control global y exhaustivo de todas sus operaciones. Cabe añadir, que la organización se encuentra también inmersa en un potente plan de inversiones infraestructurales para modernizar sus instalaciones que se ejecutará en tres fases y que supondrá una inversión de unos 3 millones de euros.

Fruits de Ponent es una cooperativa comercializadora de fruta creada en 1992 por cuatro cooperativas de producción frutícola. Aproximadamente 200 comunidades familiares cultivan una de las tres zonas productoras más importantes de Europa. Las plantaciones están situadas en las comunidades autónomas de Cataluña y Aragón, en el valle del río Ebro, aproximadamente a 175 kilómetros de Barcelona. Las tierras con grava y drenadas de la zona y el clima, con más de 900 horas de frío en invierno y una iluminación constante en verano, favorecen las calidades organolépticas de la fruta. Fruits de Ponent provee tanto a empresas del mercado nacional como del mercado internacional.



www.aritmos.com
www.fruitsponent.com



LSolé lanza un nuevo horno de biomasa

LSolé, especialista en soluciones de energía limpia para uso industrial –vapor, agua fría y caliente y gases calientes-, anunció, en el marco de la feria Expobiomasa 2015, el nuevo modelo de horno refrigerado por agua que se utiliza para entregar gases a temperaturas muy altas –hasta 900ºC- denominado GLS que es una variación del modelo Gas Series GS, característico por su bajo mantenimiento.

LSolé ya acumula 70 MW térmicos en más de 17 instalaciones en 2014 y 2015 que conjunto equivalen a una capacidad de 140.000 toneladas de biomasa y un ahorro de 100.000 toneladas de CO_2 al año. Dichas instalaciones se han realizado en los sectores textil, agroalimentario, papelero y de hostelería y turismo, entre otros en España, Francia, El Salvador, República Dominicana, Chile y Panamá. Además, LSolé continúa su internacionalización característica –opera en más de 25 países- mediante sus planes de expansión a Sudáfrica, Reino Unido, México así como países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). El objetivo es aportar a estos mercados las ventajas específicas en prestaciones de valorización energética compleja con competitividad. Es decir, que con LSolé se pueda valorizar mejor biomasas secundarias disponibles en dichos países.

Estos anuncios coinciden con el que se realizó LSolé recientemente, en el que explicaron que lideran el proyecto de I+D+i "Hogar para Biomasa Emergente (HBE)" con Circe, dirigido a mercados como Asia o Latam para desarrollar un nuevo equipo de combustión que utilizará biomasas "no convencionales". Las nuevas calderas contarán para 2017 con una potencia térmica de entre 2 y 20 MW para usos energéticos de industrias y grandes redes de calefacción, pudiendo atender las necesidades de calefacción y agua caliente de más de 3.400 viviendas.



www.lsole.com/es

Friatec Ag estrena centro de distribución

La compañía Friatec Ag, fabricante de productos hechos con materiales resistentes a la corrosión y al desgaste, ha contado con Miebach Consulting para el desarrollo de la ingeniería integrada de logística y obra civil de su nuevo almacén central, situado en Mannheim (Alemania).

Con la construcción y puesta en marcha (agosto 2015) de este innovador centro de distribución, Friatec Ag da respuesta al crecimiento que prevé tener en un futuro, dando servicio a todos sus clientes nacionales e internacionales. Este nuevo centro también juega un papel crucial en la logística de Aliaxis, la empresa matriz de Friatec Ag.

Friatec Ag decidió contar con Miebach Consulting como responsable de la planificación y la realización del nuevo centro de distribución, según nos han contado desde la firma consultora, para garantizar una solución óptima tanto logística como económicamente. Además, el equipo de Miebach Consulting tuvo que trabajar a contrarreloj para ajustarse al plan de puesta en marcha de la nueva plataforma logística.

Según Klaus Wolf, director general de Friatec Ag *"para nosotros el nuevo centro de distribución es muy importante desde un punto de vista estratégico porque estamos viendo un aumento de las dinámicas de mercado, especialmente en el extranjero. Con esta nueva instalación, podemos asumir el crecimiento de la compañía y servir a nuestros clientes de todo el mundo pedidos de mayor volumen en un plazo de tiempo menor*".

El nuevo centro de distribución tiene una capacidad de almacenamiento duplicada hasta 12.000 ubicaciones de palet en un almacén de gran altura de 35 m. Ha sido diseñado para una utilización óptima del espacio limitado y de las rutas de transporte. Funciona bajo un sistema "goods-to-man" altamente dinámico y facilita el abastecimiento secuencial de los artículos. El área de picking con puestos de trabajo ergonómicos (equipo especial). También se ha logrado la integración en el paisaje urbano de Mannheim, gracias a la fachada especialmente diseñada y la inversión realizada ha sido cercana a los 11 millones de euros.

www.friatec.de
www.miebach.com/es



Impresión 3D industrial





Marc Torras, director general de entresD



La oficina en Amsterdam de la empresa de ingeniería Arup ha realizado un experimento interesante. El componente de la izquierda en la fotografía es de acero inoxidable, mide 1 metro de altura, y es un soporte para un sistema de iluminación. Un cliente de Arup tenía que producir más de 1000 soportes de este tipo, la mayoría distintos entre ellos.

Como se puede ver en la foto, el soporte de la izquierda ha sido producido mediante métodos de producción tradicionales: se corta la chapa de metal, se dobla, se suelda para obtener un cilindro, se producen de la misma forma los salientes y se sueldan para dar el producto acabado. En Arup introdujeron el diseño en un programa de optimización que, asumiendo que la pieza será producida mediante una impresora 3D (en acero inoxidable), ha propuesto nuevos diseños. En el diseño central se le pidió al programa de optimización que mantuviera los soportes en el mismo sitio que el original, el programa consiguió una reducción de peso del 40%. En el diseño de la derecha se dio libertad total al programa, pidiéndole que diseñara el componente más económico posible que fuera capaz de realizar la misma función que el original, y se consiguió una reducción del 75% del peso.

La impresión 3D aún no se usa extensivamente en la industria sobre todo por el alto coste de las máquinas y de la materia prima. Una impresora 3D industrial de este tipo puede costar más de 300.000 euros, y el acero inoxidable en polvo necesario para producir la pieza en una impresora 3D puede costar fácilmente 20 veces más que la chapa de inoxidable necesaria para realizar la pieza original.

"Por eso de momento su uso generalizado se limita a industrias muy concretas, sobre todo en el sector aeroespacial y en arquitectura. Pero si imprimir en 3D nos permite reducir el peso en un 75% y nos ahorramos la mano de obra (sobre todo en piezas tan intensivas en mano de obra como la del ejemplo), imprimir en 3D ya sale a cuenta", destaca Marc Torras, director general de entresD, empresa distribuidora de las impresoras 3D de sobremesa UP Mini, UP Plus2 y UP BOX. *"Los precios tanto de los materiales para imprimir en 3D como de las impresoras láser industriales se reducen considerablemente año a año, no falta mucho para que la impresión 3D sea una herramienta más en cualquier fábrica, no sustituyendo sino complementando a los procesos de producción actuales".*

www.arup.com www.entresd.es

¿Por qué es tan importante la integración ERP/CAD para Pymes?



Leonard Glab Frontera, responsable marketing de abas ibérica

Los clientes de la industria de fabricación a medida se han vuelto cada vez más exigentes: Quieren un producto de calidad hecho a medida fabricado en un corto espacio de tiempo. Para los fabricantes proveedores, esto significa que los procesos empresariales deben optimizarse desde la etapa inicial de ingeniería hasta el momento en que el producto final se envía al cliente.

La optimización de toda la operación puede complicarse si el departamento de Ingeniería utiliza una herramienta CAD independiente del sistema de ERP que usa el departamento de Producción. La integración de estos dos procesos es fundamental para lograr agilidad y capacidad de respuesta, y uno de los principales beneficios que ofrece abas ERP a los fabricantes de productos a medida es una perfecta integración entre los sistemas CAD y ERP.

Lectura de los datos de CAD en el resto de la empresa

En la fabricación a medida, todo comienza cuando un cliente se presenta con un diseño y solicita un presupuesto. Los requisitos y las especificaciones de diseño del cliente pueden estar plasmados en un dibujo, un documento de Word, una hoja de cálculo de Excel o, posiblemente, en un archivo CAD. El equipo de ingeniería y diseño del fabricante ingresará esta información en su sistema CAD. El archivo resultante del sistema CAD proporciona al fabricante toda la información sobre materiales, componentes, semiacabados, y todo lo necesario para fabricar el producto. Una vez finalizado el diseño, el fabricante puede pasar al proceso de producción.
Aquí es donde entra en juego la integración entre el sistema CAD y el sistema abas ERP. El software de ERP puede tomar el archivo de CAD y trasladar automáticamente los requisitos de diseño y producción en información viable para su uso en el proceso de fabricación. Toma los materiales, las piezas y ensamblajes especificados por el cliente y las arrastra por todo el sistema en forma de listas de materiales, información de montajes y semiacabados, horas de mano de obra necesaria, máquinas necesarias, tiempo requerido para cada operación, etc.
abas ERP puede integrarse fácilmente con el software de CAD, lo cual permite a los fabricantes de productos a





abas ERP

medida traducir datos de ingeniería en información financiera y de producción.

Por ejemplo, si el producto a fabricar requiere una gran cantidad de semiacabados complejos, tales como motores, tuberías, circuitos eléctricos o sistemas hidráulicos, es posible que deba conseguir estas piezas fuera de la empresa o solicitarlas especialmente. El sistema de ERP cuantifica automáticamente estas necesidades y facilita el proceso de búsqueda de proveedores adecuados.

Pero más allá del proceso de producción, abas ERP puede traducir los datos de ingeniería en euros y céntimos. El sistema está equipado con módulos de contabilidad y análisis de costes muy detallados que ayudan a los fabricantes a realizar un seguimiento de sus diversos costes (materiales, mano de obra, I+D, etc.) y asegurar su propia rentabilidad en cada proyecto.

Trasladar la información relevante de la etapa de ingeniería y usarla en la etapa de fabricación es esencial para que los managers puedan ocuparse de la planificación durante todo el proceso . También proporciona al fabricante una vista panorámica de cada una de las etapas de producción y garantiza que todo se pueda finalizar según el plazo acordado con el cliente y lo más cercano posible a la estimación original. Además, la traducción automática de los datos de ingeniería en instrucciones de fabricación permite ahorrar mucho tiempo, ya que reduce la entrada de datos redundantes y las posibilidades de errores humanos entre las áreas funcionales.



Flexibilidad para realizar cambios de diseño durante la producción

Los fabricantes de productos a medida son conscientes de que es poco probable que todo salga exactamente como estaba previsto una vez que comienza la producción, dado que para cada proyecto se inicia una tarea totalmente nueva. Un diseño puede considerarse «finalizado», pero eso no significa que las necesidades del cliente no cambien una vez que el proceso de fabricación ya está en marcha.

A raíz de estas alteraciones, el fabricante debe volver a la fase de diseño e ingeniería. Una vez más, la interacción dinámica entre el software de CAD y el sistema de ERP facilita mucho el proceso. El fabricante puede volver al archivo de CAD, realizar los cambios que desee y dejar que el sistema se actualice automáticamente para reflejar cualquier cambio en el proceso de fabricación y la información financiera.

Los fabricantes de productos personalizados siempre están buscando maneras de satisfacer las expectativas del cliente en plazos ajustados sin dejar de ser rentables. Tener un sistema de ERP capaz de combinar áreas funcionales a la perfección es una excelente manera de lograr estos objetivos.

www.abas.es

Midest 2015 presenta una atractiva agenda de actividades

MIDEST
17>20 NOVEMBRE 2015 PARIS



www.midest.com

Mientras que la industria en general y la francesa en particular va recuperando fuerza desde inicio de año, Midest, el salón mundial de todas las competencias en materia de subcontratación industrial, celebrará su cuadragésimo-quinta edición del 17 al 20 de noviembre en el recinto ferial de Paris Nord Villepinte. La ocasión idónea para los profesionales de medir, recorriendo los pasillos de la feria, la realidad de esta recuperación y de prepararse para un futuro que todos esperan más sereno.

En efecto, este evento es percibido más que nunca por los profesionales como una herramienta efectiva de ayuda para llevar a cabo su actividad, desarrollarla en contacto con los visitantes que ofrecen oportunidades reales así como para encontrar un apoyo en los cambios y en las principales rupturas que conoce actualmente la industria.

En esta óptica el salón ha mejorado e incrementado este año su programa de conferencias y animaciones, sin olvidarse de los grandes momentos habituales: los Trofeos de la subcontratación industrial, único galardón en el mundo dedicados en exclusiva a las empresas, a los actores y a las competencias del sector, los encuentros de negocios, el plató TV, etc.

En cuanto a las conferencias, la inversión, la evolución de las relaciones entre subcontratistas y contratantes, las agrupaciones de empresas, la recuperación económica, el empleo y la formación, la robotización, la fabricación aditiva y la eficiencia energética serán algunos de los temas que se abordarán. El plató TV, ubicado este año en el espacio de conferencias, recibirá los grandes actores de la industria presentes en los pasillos: numerosos momentos relevantes que se pueden consultar en la web



Midest 2015 volverá a ser el salón mundial de todas las competencias en materia de subcontratación industrial



www.midest.com y en el canal YouTube MIDEST TV. Por otro lado, el Cetim, Centro técnico de las industrias mecánicas organizará también sus muy esperadas conferencias flash en la Plaza de la Mecánica que anima en colaboración con la Federación de Industrias Mecánicas.

En cuanto a las animaciones, el miércoles se dedicará, en colaboración con la Fábrica de la Industria y con la participación de numerosos socios, al gran reto del empleo y de la formación facilitando el acercamiento entre industriales y jóvenes procedentes de la enseñanza profesional. Por primera vez Midest creará cuatro puntos de información dedicados respectivamente a la industria del futuro, a la fabricación aditiva, al empleo y la formación y a los Trofeos de la subcontratación industrial.

Entre las demás animaciones propuestas tanto a los visitantes como a los expositores, los Trofeos de la subcontratación industrial destacarán las realizaciones de excelencia. Igualmente, los encuentros de negocios b2fair – Business to Fairs® permitirán poner en contacto subcontratistas con contratantes deseosos de entablar alianzas concretos en un sector, un mercado o una zona geográfica específica.

Midest 2015 También presentará la quinta edición de Midest Maroc, la cita industrial en Marruecos, que tendrá lugar en Casablanca del 9 al 12 de diciembre en torno a seis grandes sectores: la máquina-herramienta, la subcontratación, la industria del plástico, los servicios, la electrónica y la chapa.



Midest, el salón mundial de subcontratación industrial, celebrará su cuadragésimo-quinta edición del 17 al 20 de noviembre en el recinto ferial de Paris Nord Villepinte

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Récord de inscripciones para Automatica 2016

El salón del sector de automatización y mecatrónica Automatica 2016 informa que está registrando un récord de inscripciones. Según detallan, los expositores ya han reservado más espacio para participar en la cita del 21 al 24 de junio de 2016 en Múnich que para la convocatoria anterior. Así, más de 800 empresas presentarán en cinco pabellones sus soluciones para optimizar los procesos de producción y exhibirán robótica profesional de servicios.

Para la feria Automatica 2016, esto supone una revolución en lo que respecta a tecnologías y productos de exposición. Encabezan el ranking la robótica, el procesamiento industrial de imágenes, las soluciones integradas de montaje y la robótica de servicios profesionales.

Automatica 2016 representa el abanico completo de productos, sistemas y soluciones para casi cualquier proyecto de automatización en los sectores de automoción e industria procesadora del metal, medicina, sector farmacéutico, de la alimentación y del plástico. El salón se dirige a usuarios de los más diversos sectores de la producción. Estos comparten un objetivo común: optimizar los procesos productivos.



El tema principal del salón, “Robótica Profesional de Servicios” volverá a exhibir en Automatica 2016 aplicaciones concretas al alcance de la mano. El salón integrará el próximo año el nuevo planteamiento ferial “IT2Industry“. Se trata de salón monográfico y Open Conference para entornos de trabajo inteligentes, digitalmente interconectados. En el pabellón A5, los expositores presentarán soluciones y servicios relativos al Internet industrial de las cosas y expondrán en la conferencia ejemplos de mejores prácticas.

www.automatica-muenchen.com

eShow celebra el éxito de su edición de Madrid

eShow, seguramente la mayor feria de Ecommerce, Marketing Online, Social Media, Mobile e Internet of Things de la Península Ibérica y LATAM, celebró un nuevo hito al finalizar la reciente edición en Feria de Madrid.Según detallan los organizadores, más de 200 speakers, alrededor de 110 stands, una gran variedad de actividades paralelas y miles de visitantes profesionales han hecho de eShow Madrid todo un éxito de crítica y público.

Así, de nuevo eShow Madrid ha sido el mejor escaparate para ver en vivo y en directo las últimas soluciones de tecnología y las estrategias y casos de éxito más innovadores de la mano de un nutrido plantel de ponentes nacionales e internacionales, foros de debate, expositores y un buen número de actividades.

CEO’s Digital Summit fue el punto de encuentro entre empresarios y directivos, la Digital Innovation Lab mostró las nuevas tecnologías Mobile y Cloud aplicadas a la venta online y Wearable, Commerce Experience by Contversion ofreció las claves del éxito y las tendencias que están revolucionando el sector del ecommerce y, además, Customer Journy Summit de la IAB, eCommerce Fashion Connection, RTB Summit y TC Talks, fueron algunas de las actividades llenaron esta nueva edición. Además, los Fast Talks, con ponencias de 15 minutos sobre los temas más solicitados y novedosos, y el One to One Marketing han cosechado gran éxito. Tampoco han faltado en esta edición los eAwards y los ya conocidos talleres de Clinic Seo y User Web Analytics para un público experto que quiere seguir profundizando en estos campos. El mediático publicista Risto Mejide, recibió el premio a la Personalidad Digital del Año



www.the-eshow.com

Nacex verifica su huella de carbono

Desde Nacex, la firma de transporte urgente de paquetería y documentación del Grupo Logista, nos explican que disponen ya de la declaración de conformidad ISO 14064 de cuantificación de la Huella de Carbono, una vez analizadas sus emisiones de gases de efecto invernadero.

La ISO 14064 es una norma internacional con la que se verifican voluntariamente los informes de emisiones de gases de efecto invernadero. En paralelo con el nacimiento de esquemas reglamentados u obligatorios relativos al seguimiento, notificación y verificación de Gases de Efecto Invernadero (GEI), muchas organizaciones están deseando realizar el seguimiento y reporte de sus emisiones de manera independiente a estos esquemas. En respuesta a esta demanda y para proporcionar una norma internacional con la que dichos informes pudieran ser verificados voluntariamente, se desarrolló esta norma. De esta manera, el grupo se anticipa al reto de la UE de integrar la Huella de Carbono como incentivo para la promoción de transportes más eficientes.



La metodología aplicada se basa en la norma para el reporte de Gases de Efecto Invernadero del "Green House Gas Protocol", reconocida internacionalmente, y en la novedosa normativa UNE-EN-16258:2012, que permite establecer la metodología para el cálculo y la declaración del consumo de energía y de las emisiones de gases de efecto invernadero en los servicios de transporte de mercancías.

Nacex cuenta con una flota de 1.532 vehículos y 2.000 colaboradores, así como con una red de más de 300 agencias y 29 plataformas en España, Portugal y Andorra.

www.nacex.es

Leatherman refuerza su presencia en España

Según detallan fuentes autorizadas, Leatherman, la empresa americana de diseño y producción de herramientas multiusos con más de 30 años de historia, refuerza en España su posición tanto en el mercado del gran consumo así como en ferreterías tradicionales, grandes cadenas especializadas y cooperativas.

"Nuestros objetivos pasan por mejorar nuestra distribución tanto en ferretería tradicional como en cadenas y cooperativas" comenta Iván Martínez , director comercial de Leatherman. *"Actualmente tenemos presencia en las principales cooperativas del grupo NCC, (QF+ en Catalunya) incluyendo COFAC, CIFEC, Optimus, Ferreproxim y demás",* añade.

Con herramientas como la Wave, o la Surge, extensamente usadas en la actualidad, por colectivos de profesionales como bomberos, policía o instaladores, o la nueva pulsera ajustable Tread que incluye 25 herramientas de alta precisión, Leatherman se introduce en el mercado del gran consumo. Herramientas garantizadas durante 25 años como todos los productos de esta firma.

Según palabras de Iván Martínez *"estamos incrementando nuestra de cuota de mercado en la mayoría de provincias, españolas, especialmente Madrid y Barcelona. Este crecimiento también es notable en gran parte de la costa mediterránea, debido a la fuerte presencia de náuticas, históricamente fieles a la elegancia y precisión de las multi-herramientas Leatherman."*



www.leatherman.es

Hay cosas que no pueden esperar

Con *NACEX*, esto no ocurre. Porque le garantizamos la máxima seguridad, fiabilidad y puntualidad de entrega en sus envíos.



- Antes de las **8:30 h**
- Antes de las **10 h**
- Antes de las **12 h**

La satisfacción de nuestros clientes **es nuestra prioridad.**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX